

**PEDRO JOSÉ ALMEIDA SANTOS**

**O CONTRATO DE LEASING NO BRASIL E A QUESTÃO DO VALOR RESIDUAL  
GARANTIDO**

Monografia apresentada como requisito parcial à obtenção do título de especialista em Contratos Empresariais, promovido pela Faculdade de Direito da Universidade Federal do Paraná em parceria com a Escola Superior da Advocacia da Ordem dos Advogados do Brasil, Seccional do Paraná.

**Orientador: Prof. Oksandro Osdival Gonçalves.**

**CURITIBA  
2004**

## TERMO DE APROVAÇÃO

PEDRO JOSE ALMEIDA SANTOS

### O CONTRATO DE LEASING NO BRASIL E A QUESTÃO DO VALOR RESIDUAL GARANTIDO

Monografia aprovada como requisito parcial para obtenção do título de especialista em Contrato Empresarias, promovido pela Faculdade de Direito da Universidade Federal do Paraná em parceria com a Escola Superior da Advocacia, da Ordem dos Advogados do Brasil, Seccional do Paraná, pela seguinte banca examinadora:

Orientador:



Prof. Oksandro Osdival Gonçalves

---

Prof. Idevan Cesar Rauen Lopes

Curitiba, 07 de outubro de 2004.

**SUMÁRIO**

<b>1. INTRODUÇÃO.....</b>	<b>03</b>
<b>2. FORMAÇÃO HISTÓRICA.....</b>	<b>04</b>
<b>3. DIREITO COMPARADO.....</b>	<b>04</b>
3.1. Estados Unidos.....	04
3.2. Inglaterra.....	05
3.3. Alemanha.....	05
3.4. Itália.....	06
3.5. Bélgica.....	06
3.6. Espanha.....	07
3.7. Brasil.....	07
<b>4. CONCEITO.....</b>	<b>08</b>
<b>5. CARACTERÍSTICAS.....</b>	<b>10</b>
<b>6. NATUREZA JURÍDICA.....</b>	<b>11</b>
<b>7. ESPÉCIES DE LEASING.....</b>	<b>13</b>
7.1. Operacional.....	13
7.2. Leasing Back.....	15
7.3. Leasing Financeiro.....	16
7.4. Leasing para Pessoa Física .....	18
<b>8. VANTAGENS.....</b>	<b>18</b>
8.1. Desvantagens .....	19
<b>9. RESCISÃO CONTRATUAL.....</b>	<b>20</b>
9.1. Procedimentos Judiciais .....	21
9.2. Cobrança de Parcelas Vencidas .....	22
<b>10. VALOR RESIDUAL GARANTIDO.....</b>	<b>23</b>
<b>11. QUESTÕES TRIBUTÁRIAS NO ARRENDAMENTO MERCANTIL.....</b>	<b>28</b>
11.1. Imposto de Renda.....	28
11.2. Incidência no item do ISS .....	29
11.3. Imposto de Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) .....	31
<b>12. CONCLUSÃO .....</b>	<b>32</b>
<b>13. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>35</b>
<b>14. ANEXOS .....</b>	<b>37</b>

## 1. INTRODUÇÃO

As operações de leasing tornaram-se popular nos países de economia avançada sendo uma das mais importantes fontes de capital. A decisão que envolve a compra ou arrendamento mercantil por parte da empresa é complexa envolvendo disponibilidade de caixa, regulamentação do imposto de renda além de outras fontes.

O arrendamento mercantil da forma como é praticado hoje, ganhou força a partir de 1941, com a Segunda Guerra Mundial, quando os EUA decidiram emprestar armas para os países aliados, que assumiram o compromisso de depois da guerra, devolver ou comprar o armamento.

No Brasil, o leasing começou a ser praticado na década de 60, não havia regulamentação das operações no aspecto fiscal, o que dificultava seu desenvolvimento. A regulamentação veio através da lei nº 6.099.12.09.1974, e recebeu a denominação de arrendamento mercantil.

O contrato de leasing compreende-se na execução dos seguintes procedimentos: a arrendadora adquire o bem pretendido pelo arrendatário e em seguida o aluga, mediante o pagamento de um certo número de contraprestações. Findo o prazo contratual, o arrendatário possuirá tríplice opção: devolver o bem à proprietária, renovar o contrato ou adquiri-lo, satisfazendo o pagamento do chamado valor residual.

Esse valor residual, mesmo porque a Lei que rege o leasing apenas dá tratamento ao aspecto tributário, é objeto de grande polêmica entre arrendadoras e arrendatários, pois que cada uma das partes o interpreta da forma que mais lhe pareça conveniente. As primeiras entendem que o mesmo, incondicionalmente, será devido. As segundas entendem que só o será se efetivamente exercida a opção de compra desse exercício.

Há polêmica motivou as mais diversas manifestações de nossos tribunais estaduais em torno desta questão. Chegando por fim, ao entendimento do STJ através da Súmula 263, onde o contrato estaria descaracterizado, transformando-se em compra e venda a prestação. Tal entendimento que foi revogado pela Corte Especial em 23/08/2003.

## 2. FORMAÇÃO HISTÓRICA

No direito antigo não se teve conhecimento do instituto. O autor Francês El Maklher Bey, tentou encontrar alguma semelhança nas leis da Babilônia, nas relações entre devedor e credor, onde o primeiro tinha que trabalhar para o segundo por um determinado tempo. O fato, porém, nada tem a ver com o leasing.<sup>1</sup>

Segundo Arnaldo Rizzardo “o Código de Hamurabi regulamentou algumas relações jurídicas afins, como as transações comerciais, o contrato de trabalho, os direitos de propriedade e as obrigações dos locadores, mas sem a menor ligação com o arrendamento mercantil”<sup>2</sup>.

No Egito cerca de 3.000 ac, o rico alugava seus instrumentos de trabalho ou seu escravo a outro homem rico, o proprietário que alugava seu imóvel para outro homem de condição financeira inferior ou pobre.<sup>3</sup>

O Direito Romano não traz qualquer memória do arrendamento mercantil, porém, já operava com locação, comodato, compra e venda com reserva de domínio, depósito e fidúcia das quais o leasing retira alguns elementos.<sup>4</sup>

Fábio Konder Comparato um dos primeiros a estudar o leasing no Brasil, traça algumas linhas que lembram a presença do instituto na Idade Média quando os capitais mobiliários escasseavam, os proprietários ou senhores feudais não se satisfazia a integridade do preço, o alienante conservava o direito real de garantia sobre o imóvel que podia se manter perpetuamente em seu nome.<sup>5</sup>

## 3. DIREITO COMPARADO

### 3.1. Estados Unidos

O leasing surgiu nos Estados Unidos. O seu precursor foi o chamado *Lend and Lease Act*, lei norte-americana de empréstimo e arrendamento, pela qual o Congresso norte-americano autorizava o governo a emprestar armas para os países

---

<sup>1</sup> BEY, E. M. *La Symbiotique dans les Leasing ou Crédit-Bail*. Paris, *sine date*, p.3.

<sup>2</sup> RIZZARDO, A. *Leasing e Arrendamento Mercantil no Direito Brasileiro*. São Paulo, 2001. p. 23.

<sup>3</sup> CABRAL, A. da S. *Leasing: Noções, Tipos e Aspectos*. p. 21.

<sup>4</sup> RIZZARDO, A. *Op cit.* p. 24.

<sup>5</sup> COMPARATO, F. K. *Contrato de Leasing*. *Revista Forense*, Rio de Janeiro, n° 250, p.7, 1975.

aliados, que assumiram o compromisso de depois da Segunda Guerra Mundial contra Alemanha e demais nações do Eixo, devolver ou comprar o armamento.<sup>6</sup>

### 3.2. Inglaterra

A Inglaterra foi o primeiro país europeu a adotar o leasing no ano de 1960, com a denominação de *hire purchase* (locação de compra). Desenvolveu-se bem depois da Segunda Guerra mundial, e a sua legislação foi consolidada, pela primeira vez, no *Hire Purchase Act*, de 1965.

O *hire purchase*, iniciou-se tão somente com duas partes: o cliente e o fornecedor (fabricante). Só depois, com a maior necessidade de recursos para o fornecedor, e com base nos costumes de outros países, especialmente o norte-americano é que se permitiu a presença de instituição financeira. Passou então a chamar-se *hire purchase finance*.<sup>7</sup>

### 3.3. Alemanha

O leasing surgiu em 1965, em duas espécies: operacional e o financeiro.

Segundo P.R Tavares Paes, o leasing vem sendo praticado na Alemanha desde de 1965, nas seguintes modalidades:

- a) Finanzierungs-Leasing sem opção de compra – trata-se de um contrato normal de locação. A opção de compra, como se sabe, é irrelevante na operação;
- b) o contrato contém uma opção de compra – o tratamento contábil dependerá de seu conteúdo;
- c) o contrato contém uma opção de prorrogação – neste caso, o aluguel sucessivo é, em regra, um percentual do aluguel básico (5%).<sup>8</sup>

Cogita, ainda, o referido autor que:

Noticia o mencionado Handwörterbuch que, em portaria, quatro tipos-padrões de contratos de leasing estão, relacionados: o contrato de leasing sem direito de opção, o contrato de leasing com direito de opção, o com prorrogação e o contrato especial. É interessante notar que lá se estabelecem percentuais variando de 40 a 90% do uso sobre a duração normal do

<sup>6</sup> PAES, P. R. T. Op cit. p. 37.

<sup>7</sup> DELGADO, J. A. **Leasing** - Doutrina & Jurisprudência. Curitiba. p. 96.

<sup>8</sup> PAES, P. R. T. Op cit.

objeto-leasing com importantíssimas conseqüências jurídicas e econômicas para o arrendador e o arrendatário.<sup>9</sup>

### 3.4. Itália

O leasing vem sendo praticado na Itália desde de 1963 e recebeu a denominação de *locazione finanziaria*, ou *prestito locativo*, ou ainda *finanziamento di locazione*. Não existia até pouco tempo, tratamento legal específico. Uma circular expedida pelo Ministro das Finanças era quem ditava as características do instituto e disciplinava obrigações entre as partes.

Só em 1976, surgiu ordenamento legal através da lei 183, de 02 de outubro determinando no seu artigo 17, *locazione finanziaria* como "*le operazioni di locazione di beni mobili e immobili, acquistati o fatti contruire dal locatore, su scelta od indicazione del conduttore, che ne assume tutti i rischi, e com facoltà per questo ultimo divenire proprietario dei beni locati al termine della locazione, dietro versamentodi un prezzo prestabilito*".<sup>10</sup>

### 3.5. Bélgica

Na Bélgica, o surgimento *location financement* ocorreu por volta de 1963, obtendo sua regulamentação legal mediante o Decreto Real 55, de 11.11967, seu desenvolvimento foi muito moroso, em virtude da forte carga tributária. A legislação estabelecia uma taxa de transmissão de 7% sobre o custo dos bens quando de sua aquisição pela sociedade arrendante e novamente exigida no momento da locação e o organizado sistema bancário existente coíbiam o desenvolvimento do instituto.

Com a promulgação da mencionada lei, dispondo sobre os aspectos comerciais e tributários do leasing, determinou recrudescimento dos negócios.<sup>11</sup>

---

<sup>9</sup> PAES, P. R. T. Op. cit.

<sup>10</sup> RIZZARDO, A. Op cit. p. 31/32.

<sup>11</sup> PAES, P. R. T. Op cit. p. 5.

### 3.6. Espanha

Na Espanha o leasing surgiu em 1965, e ainda não tem legislação específica definindo o nome do *prestamo – arriendo*, ou *prestamo – locativo*, ou também, *arrendamiento finaceiro*.

Sendo os impostos e taxas regulamentado por várias resoluções em especial o decreto lei 15.177 de 25/02/77, que trata dos caracteres fiscais e financeiro, embora o artigo 19 define o leasing como opção para as sociedades anônimas que tem atividade de arrendamento de bens máquinas e equipamentos ou capital produtivo.<sup>12</sup>

### 3.7. Brasil

No Brasil, o leasing começou a ser praticado na década de 60, particularmente nos grandes centros São Paulo e Rio de Janeiro, entretanto, não havia regulamentação das operações no aspecto fiscal, o que dificultava seu desenvolvimento. A regulamentação veio através da lei nº 6.099 de 12/09/1974, que logo em seu primeiro artigo menciona a expressão:

Considera-se arrendamento mercantil para os efeitos desta lei, o negócio jurídico realizado entre pessoa jurídica, na qualidade de arrendadora, e pessoa física ou jurídica na qualidade de arrendatária, e que tenha por objeto o arrendamento de bens adquiridos pela arrendadora, segundo especificações da arrendatária e para uso próprio desta.

Posteriormente a Lei 7.132, o Banco Central do Brasil emitiu em 28 de agosto de 1996, a Resolução 2.309, objetivo de sucessivas alterações, disciplinando e consolidando as normas de arrendamento mercantil no país.

O contrato de arrendamento mercantil, não é financiamento nem espécie de locação. Há realmente relações obrigacionais no leasing que se equiparam a outras já consagradas em nosso ordenamento. Porém, tal assertiva não é suficiente para descaracterizar um contrato que existe por si só, um negócio jurídico que apesar de não refletir no código civil vigente, gera específicos direitos e obrigações entre as partes contratantes.

---

<sup>12</sup> RIZZARDO, A. Op cit. p. 32/33.

#### 4. CONCEITO

Segundo Luiz Andriano de Lima, o contrato ora em estudo tem a denominação usual de leasing. Este vocábulo, originado do idioma inglês, une o verbo *to lease* (arrendador) o sufixo *ing* que representa ação ou ato. Assim, a palavra leasing exprime ato de locar ou arrendar.<sup>13</sup>

Acerca da origem do leasing, Maria Helena Diniz aponta que

(...)na verdade nasceu a idéia do leasing (do verbo *to lease*, alugar), quando Boothe, após a Segunda guerra Mundial, contratou o fornecimento de alimentos com o exercito norte-americano e, ao verificar que volume de suas encomendas excedia a sua capacidade operacional, firmou um contrato com um banco para que este comprasse os equipamentos que lhe eram necessários (...)<sup>14</sup>

Segundo Antonio da Silva Cabral, "Leasing vem do verbo *to lease* (arrendar) e pode significar o processo de arrendamento (operação de leasing), ou Ter o sentido substantivo de arrendamento enquanto tal (contrato de leasing). O legislador brasileiro preferiu deixar de lado o termo inglês e empregou, em seu lugar, arrendamento mercantil, devido, sem dúvida, às peculiaridades do instituto no direito pátrio".<sup>15</sup>

Nos demais países, o leasing recebe as seguintes denominações: na Itália, *locazione*, *prestito locativo* e *finanziamento di locazione*; na Alemanha, *finanzierungs leasing* ou simplesmente *miet*; na França *cré-bail*; na Inglaterra, *hire-purches*; na Bélgica, *location financement*; e, finalmente, Espanha, *arrendamiento*.

Arnaldo Rizzardo critica a denominação afirmando que "a intitulação arrendamento mercantil não apreende o significado real do instituto. Na dissecação do vocábulo arrendamento não se encontra sentido de adquirir, ou compra e venda".<sup>16</sup>

<sup>13</sup> LIMA, L. A. O Contrato de Leasing – The leasing contract. *Revista da USF*. v 16. p 163.

<sup>14</sup> DINIZ, M. H. *Tratado Teórico e prático dos Contratos*. São Paulo, 1996. p. 389.

<sup>15</sup> CABRAL, A. da S. *Leasing Noções Tipos e Aspectos*. São Paulo, 1975. p. 13.

<sup>16</sup> RIZZARDO, A. Op cit. p. 18.

A definição legal esta inscrita no parágrafo único do artigo primeiro da Lei 6.099/74 com as alterações da Lei 7.132/83, "considera-se arrendamento mercantil para os efeitos desta lei, o negócio jurídico realizado entre pessoa jurídica, na qualidade de arrendadora, e pessoa física ou jurídica na qualidade de arrendatária, e que tenha por objeto o arrendamento de bens adquiridos pela arrendadora, segundo especificações da arrendatária e para uso próprio desta".

Existem inúmeras definições para o contrato de leasing, sendo que todas culminam no seguinte entendimento: uma operação realizada mediante contrato, onde o dono do bem (arrendador) concede a outrem (arrendatário) a utilização do mesmo, por prazo determinado.

Na doutrina, encontramos inúmeros autores manifestando seu conceito sobre o contrato, Arnaldo Rizzardo, fala em "simbiose da locação, de financiamento e de venda", Celso Benjó também fala em "negócio jurídico complexo, que encerra em si mesmo o financiamento de uma locação" etc., porém ao meu ver, a de maior precisão a do P. R.Tavares Paes:

É um contrato mediante o qual uma pessoa jurídica que deseja utilizar determinado bem ou equipamento, por determinado lapso de tempo, o faz por intermédio de uma sociedade de financiamento, que adquire o aludido bem e lhe aluga. Terminando o prazo locatício, passa a optar entre a devolução do bem, a renovação do contrato, ou a aquisição pelo preço residual fixado inicialmente.<sup>17</sup>

No aspecto financeiro, é uma operação de médio a longo prazo, podendo o contrato incluir cláusula onde se admite a sua renovação ou compra do bem pelo arrendatário (opção de compra), ao final do seu prazo de vigência.

Arnold Wald, apresentou uma das pioneiras definições de leasing, que acabou servindo de paradigma para a doutrina pátria,

um comportamento pelo qual uma empresa, desejando utilizar determinado equipamento ou um certo imóvel, consegue que uma instituição financeira adquira o referido bem, alugando-o ao interessado por prazo certo, admitindo-se que, terminado o prazo locativo, o locatário possa optar entre a devolução do bem, a renovação da locação ou compra pelo preço residual fixado no momento inicial do contrato.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> PAES, P. R. T. Op cit. p. 5.

<sup>18</sup> WALD, A. A introdução do leasing no Brasil. São Paulo. p. 10.

## 5. CARACTERÍSTICAS

O Artigo 5º da Lei 6.009/74, modificada pela Lei 7.132, discrimina os requisitos que devem ter os contratos um caráter formalista:

- I – a descrição dos bens que constituem o objeto do contrato, com todas as características que permitem sua perfeita identificação;
- II – o prazo de arrendamento;
- III – o valor das contraprestações ou a forma de cálculo das contraprestações, bem como critério para seu ajuste;
- IV – a forma de pagamento das contraprestações por períodos determinados, não superiores a 1 (um) semestre, salvo no caso de operações que beneficiem atividades rurais, quando o pagamento pode ser fixado por período não superiores a 1 (um) ano;
- V – as condições para o exercício por parte da arrendatária do direito de optar pela renovação do contrato, pela devolução dos bens ou pela aquisição dos bens arrendados;
- VI – a concessão a arrendatária de opções de compra dos bens arrendados, devendo ser estabelecido o preço para o seu exercício ou critério utilizável na sua fixação;
- VII – as despesas e os encargos adicionais, inclusive despesas de assistência técnica, manutenção e serviços inerentes a operacionalidade dos bens arrendados, admitindo-se, ainda, para o arrendamento mercantil financeiro:
  - a) a previsão de a arrendatária pagar valor residual garantido em qualquer momento durante a vigência do contrato, não caracterizando o pagamento do valor residual o exercício da opção de compra;
  - b) o reajuste do preço estabelecido para opção de compra e o valor residual garantido;
- VIII – as condições para eventual substituição dos bens arrendados, inclusive na ocorrência de sinistro, por outros da mesma natureza, que melhor atendam as conveniências da arrendatária, devendo a substituição ser formalizada por intermédio de aditivo contratual;
- IX – as demais responsabilidades que vierem a ser convencionadas, em decorrência de:
  - a) uso indevido ou impróprio dos bens arrendados;
  - b) seguro previsto para cobertura de riscos dos bens arrendados;
  - c) danos causados a terceiros pelo uso dos bens ;
  - d) ônus advindos de vícios dos bens arrendados;
- X – a faculdade de arrendadora vistoriar os bens objeto de arrendamento e de exigir da arrendatária a adoção de providências indispensáveis à preservação da integridade dos referidos bens;
- XI – as obrigações da arrendatária nas hipóteses de:
  - a) Inadimplemento, limitada a multa de mora de 2% (dois por cento) do valor em atraso;
  - b) Destruição, perecimento ou desaparecimento dos bens arrendados;
- XII – a faculdade de arrendatária transferir a terceiros no país, desde que haja anuência expressa da entidade arrendadora, os seus direitos e obrigações decorrentes do contrato, com ou sem co-responsabilidade solidária.

São diversas características que compõem o negócio em tela, não convergem os especialistas da matéria quanto à sua natureza. Uma corrente defende-se que o arrendamento mercantil é um financiamento, outra entende-se ser uma espécie de locação. Há terceiros, utilizando-se dos diversos traços inerentes ao leasing para situá-lo no ordenamento jurídico.

## 6. NATUREZA JURÍDICA

O financiamento consiste na aquisição de um bem através de recursos financeiros concedidos por terceiros, e não do próprio adquirente. Sua diferença fundamental entre leasing reside no fato de que a propriedade do bem, no financiamento, será do contratante (financiado). No leasing, será do contratado (arrendadoras). Ressalte-se, inclusive, que no leasing, o cliente recebe o bem pretendido, e não recursos para aquisição.

A compra e venda, aperfeiçoada no momento da tradição, pressupõe a transferência de propriedade do alienante ao adquirente, através do pagamento do preço ajustado. No leasing, visto em todos as suas modalidades e sob o aspecto jurídico, a transferência da propriedade é abstração, hipótese, evento futuro e incerto. Findo o contrato, o arrendatário poderá ou não exercer seu direito de optar pela compra do bem arrendado. Na compra e venda, a transferência de propriedade é certeza, vez que é o fim do negócio.

Em meio a várias tentativas para se explicar a natureza jurídica do leasing, merece destaque o entendimento de Arnaldo Rizzardo<sup>19</sup> para o autor o leasing é um contrato misto, onde se encontram a locação, compra e venda e o financiamento. Como entende o Supremo Tribunal Federal, como abordado por Arnaldo Rizzardo<sup>20</sup>, contrato misto é aquele em que coexistem obrigações pertinentes a tipos diversos de contratos, vinculados pelo caráter unitário da operação econômica. Não se trata de simples aglutinação de contratos diferentes num mesmo instrumento, mas de coexistência enlaçada de unidade econômica. Diz Arnaldo Rizzardo: "No contrato misto os elementos que formam a aliança harmoniosa têm uma função comum. Perdem as funções peculiares e passam a ter uma nova causa".

Essa unidade do contrato de leasing, ainda que haja a pluralidade de obrigações, forma-se de maneira indissolúvel. Tanto que o descumprimento de uma única obrigação, peculiar à apenas um dos contratos coexistentes, termina por frustrar a harmonia de toda a operação.

O leasing define-se como o ter sem comprar, uma vez que o lucro vem de utilização do bem e não de sua propriedade. Observe, então, as grandes vantagens

---

<sup>19</sup> RIZZARDO, A. Op cit. p. 117.

<sup>20</sup> RIZZARDO, A. Op cit. p. 118.

que o leasing oferece: financiamento total do bem; liberação de capital de giro; possibilidade de atualização dos equipamentos durante a vigência dos contratos; prazo da operação compatível com a amortização econômica do bem; flexibilidade nos prazos de vencimento; dupla economia de imposto de renda (dedução de aluguéis e não imobilização de equipamento); aceleração da depreciação, gerando maior eficiência fiscal; simplificação contábil; melhoria nos índices financeiros.<sup>21</sup>

Na definição de Fran Martins:

É de natureza complexa, compreendendo uma locação, uma promessa unilateral de venda em virtude de dar o arrendador opção de aquisição do bem pelo arrendatário que trata com o vendedor na escolha do bem. Cada um desses atos e contratos dá origem a obrigações: pela locação a arrendatária é obrigada a pagar as prestações, enquanto que o arrendante é obrigado entregar a coisa para que arrendatária dela use; pela promessa unilateral do arrendador, aceita pela arrendatária, aquele se obriga irrevogavelmente à venda da coisa pelo valor residual findo o contrato; pelo mandato o arrendador, no caso mandante, responde pelos atos praticados pela arrendatária, adquirindo a coisa por este escolhida e pagando ao vendedor o preço convencionado.<sup>22</sup>

Como expôs o autor, trata-se de figura una, cuja complexidade estrutural não enseja a coexistência de vários negócios jurídicos, mas de um único. Para melhor elucidar a natureza jurídica acima proposta, explicitamos os institutos da locação, financiamento e compra e venda.

A locação confere ao locatário o direito de uso e gozo do bem mediante o pagamento das contraprestações acordadas. Findo o prazo contratual, o locatário não terá o direito de opor pela compra do bem alugado, daí a diferença fundamental entre locação e leasing. Outra diferença está na possibilidade de, no leasing, as contraprestações poderem ser utilizadas para amortização do preço do bem. Na locação, as contraprestações serão pagas unicamente para que o locatário possa fazer uso do bem, mas não para amortizar seu valor.

---

<sup>21</sup> CABRAL, A. da S. Op cit.

<sup>22</sup> MARTINS, F. **Contratos e Obrigações Comerciais**. Rio de Janeiro, 2001. p. 459.

## 7. ESPÉCIES DE LEASING

Existem três espécies de leasing praticados no Brasil: leasing operacional, lease back e leasing financeiro:

### 7.1. Operacional

No leasing operacional, não há interferência de instituição financeira, participam no pólo contratual a fornecedora, que é a fabricante ou importadora e a locatária, o locador assume o riscos que pode ocorrer com o equipamento principalmente no que se refere à tecnologia, à obsolescência e ao mercado. Não obstante, o conceito tradicional e doutrinário do leasing operacional, veio a Resolução 2.309, de 28/10/1996, adotar nova sistemática negocial, com todos benefícios e vantagens do leasing financeiro e abolir a pratica negocial com o próprio fabricante, conforme se depreende da própria definição dessa espécie, segundo o disposto no artigo 6º do anexo à Resolução nº. 2.309/96:

Considera-se arrendamento mercantil operacional a modalidade em que:

- I- as contraprestações a serem pagas pela arrendatária contemplem o custo de arrendamento do bem e os serviços inerentes à sua colocação à disposição da arrendatária, não podendo o total dos pagamentos da espécie ultrapassar 75% por cento do custo do bem arrendado;
- II- as despesas de manutenção, assistência técnica e serviços correlatos à operacionalidade do bem arrendado sejam de responsabilidade da arrendadora ou arrendatária;
- III- o preço para o exercício de compra seja o valor de mercado do bem arrendado.

Leasing operacional é uma operação realizada diretamente pelo fabricante ou importador de bens (equipamentos), que dá em arrendamento à pessoa por um tempo determinado mediante o pagamento de prestações determinadas, entretanto o arrendador assume o compromisso de prestar assistência técnica ao arrendatário, durante a vigência do contrato, pois tem conhecimento do equipamento que o fabricou e tem condições de dar treinamento aos seus operadores. O que distingue o leasing operacional do financeiro, é que no financeiro há sempre cláusulas com prazos determinados, enquanto no operacional pode ser rescindido a qualquer momento pelo arrendatário desde que avise com antecedência mínima de 30 dias.

Na definição de Fran Martins:

aquele em que uma empresa, proprietária de certos bens, os dá em arrendamento á pessoa, mediante o pagamento de prestações determinadas, incumbindo-se entretanto o proprietário dos bens a prestar assistência ao arrendatário durante o período do arrendamento. O que distingue essencialmente o leasing operacional do financeiro é o fato de que, enquanto neste há sempre a cláusula da obrigatoriedade do contrato por todo o período do arrendamento, no leasing operacional o contrato pode ser rescindido a qualquer momento pelo arrendatário, desde que haja um aviso prévio. No leasing operacional o proprietário do bem pode, havendo cláusula contratual, adquirir o mesmo no final da locação. Em regra, contudo, esses contratos são feitos por períodos curtos, de modo a que o bem devolvido possa ser novamente arrendado. Os bens devem ser devolvidos em bom estado, para poderem ser relocados.<sup>23</sup>

Dissertando sobre o tema, Jorge Pereira Andrade esclarece:

(...) no leasing operacional o fabricante é o arrendante e que esse tipo é muito usado principalmente nos Estados Unidos da América do Norte, especialmente pelos fabricantes de automóvel, sendo arrendatárias as grandes locadoras, tipo Avis ou Hertz. Estas empresas de grande porte através do renting alugam inúmeras vezes a clientes diversos um mesmo veículo, cujo o uso constante e ininterrupto logo o torna obsoleto, e por isso a manutenção é feita pela arrendante. Muito usado também pelos fabricantes de equipamentos eletrônicos.<sup>24</sup>

Portanto, há nítida diferença entre o leasing operacional e o financeiro, neste a fabricante ou importador pretende unicamente o arrendamento do bem, sem o intuito de remuneração financeira. No financeiro não tem outra finalidade a não ser recuperar o valor do investimento na aquisição do bem, acrescido da competente remuneração financeira.

Esses conceitos definem o leasing operacional considerando-o como uma modalidade que, diversamente do leasing financeiro, prescinde da figura do fornecedor. A relação contratual dele derivada ostenta apenas duas partes intervenientes: a arrendadora, que é proprietária do bem, e o arrendatário, que vai dispor do bem.

Sobressaem os seguintes aspectos, segundo José Wilson Nogueira de Queiroz, Citado por Arnado Rizzardo; leasing Arrendamento Mercantil no direito Brasileiro 4ª Ed. Revista dos Tribunais p. 39:

---

<sup>23</sup> Ibid. p. 455/456.

<sup>24</sup> CAHALI, Y. S. **Contratos Nominados**. São Paulo, 1995, p 217.

- a) O arrendador é o fabricante ou importador do instrumento. O renting, ou também rental, portanto, envolve bens locados diretamente pelo industrial, ou importador, contendo a opção de compra no final do contrato.
- b) A duração do contrato prolonga-se pelo tempo de necessidade de uso imposto de acordo com atividade que se desenvolve. Daí dizer-se que se trata de uma operação dirigida à prestação de serviços.
- c) A empresa locatária recebe a assistência técnica da locadora, que fabricou o instrumento e tem, pois, condições de atender tal reclamo. Dará ela treinamento aos operadores das máquinas, efetuará os reparos ou consertos e cuidará da manutenção e revisão periódicas.
- d) Não há interveniência de empresa ou instituição financeira. Figuram no pólo contratual a fornecedora, que é a fabricante ou importadora, e a locatária, que aproveita os serviços ou utilidade do equipamento.
- e) O locador assume os riscos acarretados pelo equipamento, especialmente no que se refere à tecnologia, à obsolescência e ao mercado.
- f) Os equipamentos mais procurados neste tipo de arrendamento consistem em veículos leves ou pesados, máquinas de produções e eletrônicas, e materiais standardizados, geralmente mantidos em estoque pelo locador.
- g) Prescinde-se da opção de compra.

Esta espécie de arrendamento mercantil, não tem tratamento legal previsto no artigo 2º da Lei 6.09/74, porém, a disposição legal, importa tão somente em conceder benefícios fiscais, não está proibida as operações entre pessoas jurídicas diretamente coligadas ou interdependentes, assim como o contrato com a própria fabricante. No entanto veio Resolução 2.309, de 28/10/1996, a instituir novo tratamento, introduzindo-o na sistemática negocial, todos benefícios e garantias do leasing financeiro, foi a resolução mais além do que a lei proibiu: a prática pelas sociedades de arrendamento mercantil e pelas instituições financeiras. Assim reza o artigo 28, inciso III. "Às sociedades de arrendamento mercantil e às instituições financeiras citadas no artigo 13 deste regulamento, é vedada a contratação de operações de arrendamento mercantil com (...) III o próprio fabricante do bem arrendado".

## **7.2. Leasing Back**

O lease-back está previsto no artigo 9º da Lei nº 6.099/74, com as alterações introduzidas pela Lei nº 7.132/83. E sobre ele dispõe o artigo 23 da Resolução 2.309/96 do Banco Central do Brasil: "Art. 23 – As operações de arrendamento mercantil contratadas com o próprio vendedor do bem ou com pessoas a ele coligadas ou interdependentes somente podem ser contratadas na modalidade de

arrendamento mercantil financeiro, aplicando-se a elas as mesmas condições fixadas neste regulamento”.

Em regra nessa modalidade envolve imóvel ou máquinas, neste tipo de operação a empresa proprietária de bens duráveis transfere a um banco ou qualquer tipo instituição financeira autorizada pelo BACEN a operar com leasing. Esta, torna-se proprietária dos bens e posteriormente arrenda-os à mesma vendedora, conforme esta previsto no artigo 9º da Lei 6.099/74 com alteração da Lei 7.132.

Nesta modalidade o arrendatário não pode alegar vícios redibitórios, uma vez que o bem já estava em seu poder apenas ocorrendo à transferência ficta da coisa para o comprador. De acordo com o artigo 13, Parágrafo Segundo da Resolução 2.309, só pode operar nesta modalidade de arrendamento mercantil, os bancos múltiplos com carteira de investimentos, banco de desenvolvimento e/ou de crédito imobiliário, as caixas econômicas e as sociedades de crédito imobiliário.

No entendimento de Fran Martins:

O procedimento é mais complexo. Verifica-se ela quando uma empresa é proprietária de um bem, móvel ou imóvel, e o vende a uma outra empresa. Esta, adquirindo-o, imediatamente o arrenda à vendedora. Vê-se, assim, que no lease-back há apenas duas empresas que se envolvem na operação, já que a vendedora e, posteriormente, arrendatária já possuidora do bem que vai servir de arrendamento mercantil; não há, dessa forma, a aquisição a um terceiro do bem dado em arrendamento.<sup>25</sup>

Desta forma, figura no pólo contratual apenas duas pessoas, arrendatária vende um bem que lhe pertence à arrendadora e, em seguida, toma-o de volta, em arrendamento mercantil.

### **7.3. Leasing Financeiro**

A Resolução nº 2.309/96, do Banco Central do Brasil, em seu artigo 5º define o arrendamento mercantil financeiro nos seguintes termos:

Artigo 5º. Considera-se arrendamento mercantil financeiro a modalidade em que:  
I – As contraprestações e demais pagamentos previstos no contrato, devidos pela arrendatária, sejam normalmente suficientes para que a arrendadora recupere o custo do

---

<sup>25</sup> MARTINS, F. Op cit. p. 454/455.

bem arrendado durante o prazo contratual da operação e, adicionalmente, obtenha um retorno sobre os recursos investidos;

II – As despesas de manutenção, assistência técnica e serviços correlatos à operacionalidade do bem arrendado sejam de responsabilidade da arrendatária;

III – O preço para o exercício da opção de compra seja livremente pactuado, podendo ser, inclusive, o valor de mercado do bem arrendado.

Pois bem, no arrendamento financeiro o preço do leasing é definido através de uma equação financeira que compreende: (a) o custo de aquisição do bem arrendado, ou seja, o montante do dispêndio incorrido pela empresa arrendadora para a sua aquisição; (b) o custo do dinheiro captado no mercado de capitais para lastrar o custo de aquisição; (c) os impostos incidentes na operação e (d) o “SPRED”, a empresa de arrendamento mercantil necessita cobrir seus encargos operacionais e, naturalmente, auferir lucro.

Constitui-se em um negócio jurídico bilateral, pelo qual o arrendatário usa e goza de um bem adquirido pela arrendadora, segundo especificações do arrendatário, por determinado tempo e mediante pagamento mensal de contraprestações.

Segundo José Francisco Lopes de Miranda Leão:

(...) no leasing financeiro tradicional, de mera estimativa, mas estipulação contratual, que gera o direito e as obrigações para as partes. Para o arrendatário, gera o direito de adquirir o bem pagando esse valor estipulado a título de preço da compra, se exercer essa opção. E gera a obrigação de assegurar ao arrendador esse mesmo valor como mínimo a ser recebido na venda do bem a terceiro, caso não opte ele próprio pela compra.<sup>26</sup>

As contraprestações correspondem a um meio de retorno e lucro pelo capital investido. Neste ponto é que surgem críticas ao nome adotado pelo ordenamento brasileiro – Arrendamento Mercantil -, no sentido de que a contraprestação não representa custo pelo uso da coisa, nem pela exploração de uma atividade da coisa, fato que o contrasta com a locação e com o arrendamento.

O instituto substitui uma operação financeira de modo que o arrendatário evita imobilizar dinheiro em bens, não perdendo capital de giro, como também lhe traz vantagens tributárias. Assim, é viável, na atualidade, sendo que a rápida saturação dos bens novos no mercado e a desvalorização dos usados vêm tomando inviável a contratação de compra e venda.

---

<sup>26</sup> LEÃO, J. F. M. São Paulo.

A opção de compra é uma das faculdades conferidas ao arrendatário ao final do contrato. Poderá o arrendatário optar por comprar o bem, renovar o contrato ou devolver o bem à arrendadora. Para que possa exercer a opção de compra, deverá o arrendatário pagar o valor residual.

No leasing financeiro, pelas características de financiamento e investimento, as contraprestações e demais pagamentos previstos no contrato devem ser normalmente suficientes para que arrendadora recupere o custo do bem arrendado e, adicionalmente, obtenha um retorno sobre os recursos investidos.

#### **7.4. Leasing para Pessoa Física**

Quando surgiu o leasing no Brasil, não havia extensão às pessoas físicas, mas apenas às jurídicas. Com o advento da Lei n. 7.132/83, foi possível às pessoas físicas contratarem essa operação, figurando apenas como arrendatárias.

Esse fato terminou por garantir a franca expansão do instituto, que vem sendo amplamente utilizado por profissionais liberais, autônomos, agricultores, pecuaristas e assalariados desejosos de adquirir bens como automóveis, implementos agrícolas e outros cuja compra com recursos próprios têm se tornando cada vez mais difícil, devido à escassez de recursos e alto custo financeiro.

### **8. VANTAGENS**

O leasing financia integralmente, a longo prazo, qualquer bem móvel ou imóvel novo ou usado, de fabricação nacional ou estrangeira, não necessitando a empresa se descapitalizar, um vez que o custo do leasing será lançado como despesa operacional, fato que irá permitir a modernização constante do equipamento, através da substituição logo que se torne obsoleto.

O contrato de "leasing" também evita cláusulas restritivas constantemente vistas nas operações de financiamento, como limitação de novas solicitações de crédito.

Quanto aos prazos, o "leasing" os oferece prazos mais longos para operações de qualquer volume, enquanto o financiamento não possibilita prazos tão

dilatados para pequenos volumes. Ressalte-se que não se exige, no "leasing", o pagamento de "entrada", havendo possibilidade de financiamento de 100% do valor contratado.

As despesas com instalações de equipamentos, ICMS, IPI, seguro e aquelas de entrega também poderão ser incorporadas ao contrato de "leasing" garantindo ao arrendatário o financiamento de apenas o bem pretendido, mas todos esses itens.

Ao término do contrato, a arrendadora tem a opção de compra do bem, pelo valor residual garantido. O percentual do valor residual é pretendido em contrato pelo qual será exercida a opção de compra no final. A empresa de leasing chega ao valor residual garantido com base no prazo da operação e no de depreciação do bem. É possível acelerar 30% da depreciação observado os seguintes itens: amortização do saldo devedor proporcional ao prazo da operação; prazo mínimo do contrato maior ou igual a 40% do prazo de vida útil original do bem.

A depreciação (vida útil) dos bens no leasing é observada de acordo com os seguintes parâmetros: veículos e equipamentos de informática 60 meses 24 meses; máquinas e equipamentos industriais 60 meses 24 meses e edificações ou alvenaria 300 meses 210 meses.

### **8.1. Desvantagens**

Existem algumas situações especiais, nas quais uma operação de leasing pode não representar vantagens, tomando-se mesmo inadequada.

Arrendamento pensando em benefícios fiscais quando a arrendatária não prevê pagamento de imposto de renda.

Operação financeira de alto custo, não em face da correção monetária da quantia desembolsada pela empresa de arrendamento, mas pela montagem de cálculos de estimação de valorização da coisa, projetado para o futuro, como se fosse nova até vencer o contrato. Quando o financiamento puro projeta um cálculo com índice determinado.

Pode não ser conveniente utilizar arrendamento para um bem cuja a vida econômica seja inferior ao prazo mínimo legal da operação.

Não é possível a liquidação antecipada do contrato, exceto com prejuízo fiscal.

Quando o custo financeiro for muito elevado, tal custo pode não compensar vantagens outras auferidas pelo arrendatário.

## 9. RESCISÃO CONTRATUAL

O não pagamento das contraprestações pela arrendatária, ensejará a rescisão do contrato e a reintegração de posse do bem arrendado, além de exigir o cumprimento das cláusulas penais contratualmente previstas decorrentes do não cumprimento da obrigação.

O inadimplemento do arrendatário, pelo não pagamento pontual das prestações autoriza o arrendador a resolução do contrato e a exigir as prestações vencidas até o momento da retomada dos bens objeto de leasing, e o cumprimento de cláusula penal pactuada, além do ressarcimento de eventuais danos causados pelo uso normal dos bens.<sup>27</sup>

Segundo P R Tavares, o Leasing é uma fórmula engenhosa objetivando evitar grandes immobilizações de capital. O seu equilíbrio tem um ciclo de existência pré-fixado e deve corresponder aproximadamente à duração presumida, a ruptura antes do prazo pré-estipulado acarreta conseqüências ruinosas ao arrendador. Dependendo do caso terá dificuldades em colocar novamente o bem arrendado, tendo que arcar com todas as despesas.<sup>28</sup>

Arrendamento mercantil é um contrato com obrigações recíprocas, não sendo de mútuo, empréstimo, crédito ou financiamento, portanto está fora dos efeitos da concordata, permanecendo em curso, as medidas judiciais que visam a retomada do bem, o deferimento da concordata não antecipa os contratos de arrendamento mercantil, portanto, não há de se falar em habilitação no processo de concordata.

Os contratos de arrendamento mercantil não vencidos, não serão rescindidos de plano com a decretação da falência, pode ter seqüência normal, se interessar para o desenvolvimento da massa, basta notificar o síndico para se pronunciar se tem ou não interesse em cumprir o contrato, que de acordo com atividade e natureza do empreendimento pode ser que exista a necessidade de

---

<sup>27</sup> Nesta toada: Resp 163845/RS.

<sup>28</sup> PAES, P. R. T. Op cit. p. 75.

continuar com atividade para evitar maiores prejuízos para os credores, tendo em vista que a falência não resolve os contratos bilaterais. Porém, se não houver interesse o arrendador pode ajuizar ação de reintegração de posse, e se o bem já foi arrecadado pela massa pode ingressar com o pedido de restituição.

### **9.1. Procedimentos Judiciais**

O contrato de arrendamento mercantil preenche os requisitos para ser classificado na relação dos títulos executivos extrajudiciais, previsto no artigo 585, II, do CPC, desde que instrumentalizados através de instrumento, público ou particular, assinado pela arrendadora e arrendatária, juntamente com duas testemunhas. Porém, nem todas as legislações aceitam este procedimento, a lei processual Argentina, por exemplo, restringe a forma executiva quando objeto do contrato for bens imóveis.<sup>29</sup>

A dívida decorrente da inadimplência das obrigações é, portanto, cobrável mediante o processo de execução, o mesmo procedimento aplicando-se à multa estipulada e demais encargos, normalmente motivados pela falta de cumprimento das cláusulas contratuais.

A ação de Reintegração de posse é o meio mais comum utilizado pelas arrendadoras quando constata a inadimplência do arrendatário. O procedimento é relativamente simples: verificado o atraso no pagamento de um certo número de contraprestações, a arrendadora promove a notificação extrajudicial do arrendatário, com o objetivo de caracterizar o esbulho por parte do mesmo, que, conforme o artigo 927, inciso II do CPC é um dos pré-requisitos para o ajuizamento de Reintegração de Posse.

Aforada ação e presente os requisitos, o magistrado deferirá a liminar requerida, sem audiência da parte contrária. Após cumprindo o mandado de reintegração de posse, o arrendatário será citado para oferecer defesa, querendo no prazo de 15 dias, seguindo-se os processos até seus ulteriores termos. A sentença, geralmente, é proferida dentro de pouco tempo.

---

<sup>29</sup> RIZZARDO, A. Op cit. p. 191.

É ainda, na ação de reintegração de posse a via pela qual pode o devedor discutir cláusulas contratuais do contrato de leasing:

A ação de reintegração de posse é a via processual que a lei concede ao credor para o desfazimento do contrato de leasing pelo descumprimento do devedor. A procedência da ação depende da existência de mora e da sua gravidade a ponto de justificar a extinção do contrato. Tendo o devedor alegado que as prestações mensais estão sendo calculadas abusivamente, deve o juiz examinar essa defesa. Pois a reintegratória é a via própria para isso. (Resp. 150.099/MG, 4ª Turma, DJ de 08/06/1998).

Depois de efetivada a reintegração na posse do bem arrendado, arrendadora poderá vendê-lo, a uma terceira pessoa no prazo máximo de dois anos conforme faculta a legislação específica, independentemente da sentença terminativa do feito.

## 9.2. Cobrança das Parcelas Vencidas

Já está assentado o entendimento no Superior Tribunal de Justiça, que tendo o bem sido reintegrado e vendido extrajudicialmente, só poderá ser exigido dos arrendatários as parcelas vencidas até a data da retomada do bem, com os encargos pactuados no contrato, porém com a isenção do valor residual garantido antecipado.<sup>30</sup>

Sendo este o mesmo entendimento de Arnaldo Rizzardo:

é o arrendamento um contrato complexo ou misto (multifacetário), onde têm proeminência dois elementos: a locação da coisa e o financiamento. Mas as prestações mantêm o caráter de aluguéis até o momento em que se dá a manifestação de vontade de adquirir. Daí, pois, enquanto perdura esta natureza da relação contratual, ou seja, a locação, não se admite a cobrança de valores como se o devedor estivesse adquirido o bem.<sup>31</sup>

Desta forma, é incabível a pretensão da arrendante em pleitear o recebimento das parcelas (aluguel) vencidas, tendo retomado o bem e vendido extrajudicialmente.

<sup>30</sup> Conforme Recursos Especiais n°s: 431331/SP, 211570/PR, 163845/RS, 153238/RS, 154921/SP, 109195, 66688/RS e 16824/SP.

<sup>31</sup> RIZZARDO, A. Op cit. p. 192.

## 10. VALOR RESIDUAL GARANTIDO

A Portaria MF nº 564, de 3.11.78, define o "Valor Residual Garantido como preço contratualmente estipulado para exercício da opção de compra, ou valor contratualmente garantido pela arrendatária como mínimo que será recebido pela arrendadora na venda a terceiros do bem arrendado, na hipótese de não ser exercida a opção de compra"; e a Resolução BACEN nº 2309, de 28.8.96, admite "a previsão de a arrendatária pagar valor residual garantido em qualquer momento durante a vigência do contrato, não caracterizando o pagamento do valor residual garantido o exercício da opção de compra".

Por sua vez, o regulamento anexo a resolução BACEN nº 2.309, de 28.08.96, ao relacionar as especificações obrigatórias que devem conter os contratos de arrendamento mercantil, no artigo 7, inciso VII, admite, para o arrendamento mercantil financeiro, a previsão de a arrendatária pagar valor residual garantido em qualquer momento durante a vigência do contrato, não caracterizando o pagamento do valor residual garantido o exercício da opção de compra.

De acordo com a Portaria MF nº 564/78 e o anexo a Resolução BACEN nº 2.309/96, artigo 7º, inciso VII, a forma de recebimento do VRG poderá ser negociada livremente entre as partes, podendo ser antecipado, cujo pagamento será efetuado no início do contrato; parcelado, cujos pagamentos ocorrerão ao longo do contrato ou final ou na data do encerramento do contrato.

Na realidade percebe-se que para as arrendadoras, o valor residual teria o objetivo de lhes garantir uma quantia mínima a percebida pela operação, além de pré-requisito para o exercício da opção de compra.

Quando há o exercício da opção de compra, segundo Arnaldo Rizzardo:

As importâncias pagas a título de aluguel e estabelecidas durante o prazo de duração do contrato passam a constituir parte do preço estimado. Convertem-se em amortização da dívida. De modo que ao exercer a opção, o interessado já terá praticamente satisfeito o preço do bem. Mas, mesmo assim, o valor residual constará expresso no instrumento, não bastando o simples registro da opção. Objetiva-se, com isto, já deixar o arrendatário ciente, de antemão, do quantum em dinheiro que deverá desembolsar. A lei nº 6.099, no artigo 5º d, ao determinar a inclusão, em cláusula, do preço para opção de compra, pretendeu justamente evitar que o arrendatário viesse a ser colhido de surpresa por ato unilateral do arrendador, que poderia fixar uma quantia muito mais alta, impedindo a efetivação da compra e venda.<sup>32</sup>

---

A Lei nº 6.099/74 não definiu um percentual de fixação do valor residual, mas delegou tal função aos contratos. Como resultado, temos que, em grande parcela dos contratos de leasing financeiro, o valor residual pactuado costuma ser pequeno, se comparado ao valor do bem.

Na prática, o valor residual garantido é usualmente representado como um percentual em relação ao valor do bem arrendado e pode ser estipulado de acordo com a depreciação ou aceitação do bem no mercado. Sua finalidade é garantir que a importância previamente acordada entre as partes, depois de decorrido o prazo mínimo contratual, arrendatária possa exercer uma das opções:

- I. Compra do bem pelas condições financeiras negociadas na contratação do arrendamento.
- II. Renovar o contrato por condições financeiras (prazos, taxas...) da época da renovação.
- III. Devolver o bem que será vendido pela arrendadora, transformando-se a diferença entre o valor da venda do bem e o valor residual garantido a crédito ou a débito da arrendatária.

É parte inerente das operações de leasing financeiro, sendo um valor assegurado pelo arrendatário caso ocorra a devolução do bem, uma garantia ao arrendador de receber 100% do valor investido no negócio, como permitido na Resolução nº 2.309, do Banco Central do Brasil. A Portaria 564, que definiu o VRG, também estabelece que poderá ser o preço para o exercício da opção de compra.

No que se refere à antecipação do VRG, essa atitude apresenta vantagens para o arrendatário. Em primeiro lugar, a taxa de juros contratual incidirá apenas sobre o valor financiado, excluindo-se o VRG antecipado. Quando o VRG é diluído ou pago ao final do contrato, as taxas de juros incidirão sobre ele, ou seja, o valor pago a título de juros será maior.

Há anos são diversos questionamentos acerca da legalidade da cobrança do valor residual garantido em contratos de arrendamento mercantil financeiro, que acabam por gerar dúvidas e incertezas no mercado. O Judiciário divide-se em duas confrontantes correntes, a saber:

---

<sup>32</sup> RIZZARDO, A. Op cit. p.80.

a) A Primeira delas, abrigada pela Seção de Direito Privado do Superior Tribunal de Justiça, determina que a transferência do VRG quando da celebração do negócio ou no decorrer do seu termo, descaracteriza a natureza jurídica do leasing, retiraria a possibilidade de, ao final do contrato, ocorrer a sua renovação ou a devolução do bem, pois a arrendatária já teria quitado todo montante investido pela arrendadora na contratação, inclusive o valor residual de compra, que deveria ser pago ao final do contrato, quando do exercício da opção de compra e venda a prestação.

b) A Segunda, acolhida pela Seção de Direito Público dessa mesma Corte, defende que o pagamento antecipado do VRG é proveniente da autonomia das vontades contratantes, corolário do Direito Privado, que esse pagamento, até mesmo porque já regulamentado pelo conselho Monetário Nacional, através do Banco Central do Brasil, não poderia ser interpretada como o forçado exercício da opção de compra, ainda que somente sob a ótica financeira.

Pois bem, dessa discórdia resultou a edição da Súmula 263, em sessão de 8 de maio de 2002, segundo a qual a cobrança antecipada do valor residual (VRG) descaracteriza o contrato de arrendamento mercantil, transformando-o em compra e venda a prestação. Nos termos da súmula 263, tanto as arrendadoras como as arrendatárias, que, presume-se de livre vontade nos termos avençados, não se favoreciam dos traços inerentes ao leasing.

A edição da Súmula 263 gerou muita polêmica e muito transtorno as empresas de leasing. Diante deste contexto a Corte Especial do Superior tribunal de Justiça, concluiu o julgamento sobre o valor residual garantido nos contratos de leasing, resolvendo a discussão que estava pendente no Tribunal desde 08 de maio de 2002. Os Ministros decidiram pelo cancelamento da Súmula 263, e, a edição da 293, que estabelece: "a cobrança antecipada do valor residual garantido não descaracteriza o contrato de arrendamento mercantil em compra e venda a prestação".

Com a revogação da Súmula 263 pela Corte Especial, em tese já estaria pacificado o entendimento de que o pagamento antecipado do valor residual garantido não descaracteriza o contrato de arrendamento mercantil em compra e

venda a prazo. Entretanto, os Tribunais de Justiça de Santa Catarina e Rio Grande do Sul mantêm entendimento contrário ao STJ, a saber:

a) O Tribunal de Justiça de Santa Catarina, tem decidido que os contratos de arrendamento mercantil estão sujeitos aos ditames do Código de Defesa do Consumidor. São abusivas as cláusulas que estabeleçam a exigência do valor residual garantido sem previsão de devolução desse montante corrigido monetariamente. O contrato de leasing cujo valor residual foi antecipado ou diluído nas prestações é tido como compra e venda em prestações, inviabilizando o manejo da ação de reintegração de posse e a rescisão contratual.<sup>33</sup>

b) No Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul, já está assentado o entendimento de que a cobrança antecipada do valor residual garantido descaracteriza o contrato de arrendamento mercantil em compra e venda (Ap's 70001968448 e 70000729251 DJRS 15/06/2004).

Muito embora o julgador, não esteja obrigado a acatar Súmula ou Súmulas do STJ, que é última palavra na matéria em estudo, não podemos perder de vista a realidade dos fatos e acima de tudo processual, em face do que dispõe a Súmula 293 do STJ. Tendo o Tribunal Estadual julgado a instituição financeira carecedora da ação ou julgado improcedente, o eventual Recurso Especial interposto será conhecido e provido. Tanto é verdade que se encontram decisões do STJ pelas quais modificou acórdão proferido pelo Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul.<sup>34</sup>

É o entendimento do Tribunal de Alçada do Estado do Paraná no sentido de ser aplicável o Código de Defesa do Consumidor aos contratos de arrendamento mercantil. Porém tem decidido que o pagamento antecipado do valor residual garantido não descaracteriza o contrato de leasing em compra e venda a prazo.<sup>35</sup>

Em que pese entendimentos em contrário (TJRS e TJSC), já está assentado na jurisprudência do STJ a tese de que a antecipação do valor residual garantido não implica na descaracterização do contrato de leasing. O valor residual garantido é, portanto, uma obrigação assumida pelo arrendatário, quando da contratação do

<sup>33</sup> Neste diapasão, consultar, no Tribunal de Justiça de Santa Catarina, apelações cíveis n°s: 00.016037-7, 2001.005614-3, 2001.004394-7, 2002.000438-3 e 2000.005828-9)

<sup>34</sup> Neste diapasão, consultar, no Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul, agravos n°s: 588440/RS DJ 24/05/2004 e 511712/RS DJ 17/05/2004.

arrendamento mercantil, no intuito de garantir que o arrendador receba, ao final do contrato, a quantia mínima final de liquidação do negócio, em caso do arrendatário optar por não exercer seu direito de compra e, também, não desejar que o contrato seja prorrogado.

A Lei nº 6.099/74, em seu artigo 11, parágrafo 1º, assim estabelece: "§ 1º - A aquisição pelo arrendatário de bens arrendados em desacordo com as disposições desta lei, será considerado como compra e venda a prestação".

Assim, alguns entendem que antecipação do valor residual se enquadraria nessa hipótese, pois estaria em desacordo com as disposições dessa Lei, especialmente o artigo 5º, que assim dispõe: "artigo 5º. os contratos de arrendamento mercantil conterão as seguintes disposições: (...) c) opção de compra e venda ou renovação do contrato, como faculdade do arrendatário."

Pois bem, as condutas que a lei quer proibir, ela expressamente o faz. Não proibindo, permite-as. O artigo 5º apenas esclarece alguns elementos que obrigatoriamente deverão constar no contrato, mas não proíbe a antecipação do valor residual em nenhum momento.

Não há que se falar, dessa forma, em descaracterização do contrato simplesmente porque o valor residual deve ser pago somente no momento em que houver a opção de compra, já que o "Leasing" Financeiro atualmente praticado no Brasil não é idêntico àquele surgido nos Estados Unidos, na década de 50. Quando do surgimento do "leasing", não era costume dos arrendatários anteciparem o valor residual, posto que objetivo da operação era usar certo bem, e não adquiri-lo. Nessas circunstâncias, até se poderia falar em descaracterização, mas, atualmente, se admitirmos essa descaracterização, assistiremos o fim do "Leasing" financeiro.

O que artigo 11 do anexo a Resolução 980 combinado com inciso I letra "a" do artigo 8º do anexo à Resolução 2.309, proíbe é o arrendatário antes de completar as 24 contraprestações, exercer a opção de compra, e liquidar o saldo há vencer, hipótese em que as arrendadoras podem aplicar multa de até 10% (dez) por cento, por descaracterizar o contrato de arrendamento mercantil transformando-o em compra e venda a prazo, tendo em vista que o prazo mínimo do arrendamento mercantil é de 24 meses, porém, quando o contrato tiver prazo pactuado em 36

---

<sup>35</sup> Conforme: Recurso Inominado 2003.0000992-6 DJPR 11/12/2003.

(trinta e seis) meses e o arrendatário já tiver pagado mais de 24 contraprestações e solicitar o pagamento antecipado do saldo há vencer, não incidirá multa de 10% (dez) por cento, pois já ultrapassou o prazo mínimo previsto para os contratos de arrendamento mercantil.

## **11. QUESTÕES TRIBUTÁRIAS NO ARRENDAMENTO MERCANTIL**

O tratamento tributário nas operações de arrendamento mercantil está previsto no artigo 1º, parágrafo único, da Lei 6.099/74, que reza:

O tratamento tributário das operações de arrendamento mercantil reger-se-á pelas disposições desta Lei.

Parágrafo único. Considera-se arrendamento mercantil a operação realizada entre pessoas jurídicas, que tenha por objeto o arrendamento de bens adquiridos a terceiros pela arrendadora, para fins de uso próprio da arrendatária e que atendam às especificações desta.

### **11.1. Imposto de Renda**

O imposto de renda foi inserido no artigo 11 da Lei 6.099/74, "Serão considerados como custo ou despesa operacional da pessoa jurídica arrendatária, as contraprestações pagas ou creditadas por força do contrato de arrendamento mercantil". Diz o artigo 145 da CF, em seu parágrafo 1º, que sempre possível, os impostos terão caráter pessoal e serão graduados segundo a capacidade econômica do contribuinte. No caso do imposto sobre a renda e proventos de qualquer natureza, podem ser observados os princípios da capacidade contributiva, no dizer do artigo 153 § 2º da CF, que menciona: "será informado pelos critérios da generalidade, da universalidade e da progressividade, na forma da lei". No caso em tela a Lei e o CTN, tendo como fato gerador a aquisição da disponibilidade econômica ou jurídica:

- 1) de renda de qualquer natureza, assim entendido o produto do capital, do trabalho ou da combinação de ambos;
- 2) de proventos de qualquer natureza, assim entendidos os acréscimos patrimoniais não compreendidos no inciso anterior Artigo 43; a base de

cálculo” é o montante, real, arbitrado ou presumido, da renda ou dos proventos tributáveis. Artigo 44; contribuinte é o titular previsto no artigo 43.

Porém se o arrendatário não cumprir as normas previstas na Lei 6.099/74, haverá uma desclassificação da operação para compra e venda a prestação, que terá o preço formado pelo total das contraprestações pagas durante a vigência do arrendamento acrescido do valor pago pela aquisição (artigo 11 §§1º e 2º).

Assinala o § 3º: “Na hipótese prevista no § 1º deste artigo as importâncias já deduzidas, como custo ou despesa operacional pela adquirente, acrescerão ao lucro tributável pelo Imposto de Renda, no exercício corresponde à respectiva dedução”. Sendo nesta hipótese o imposto não recolhido, serão acrescidos juros, correção monetária e penalidades legais previstos no § 4º.

Segundo Antonio da Silva Cabral,

A dupla despesa, no leasing, é compensada por uma dupla entrada para os cofres públicos: uma, composta pela soma dos alugueis que, sede um lado, são despesas operacionais para o arrendatário, representam receitas tributáveis para o arrendador; outra, composta pelo lucro que os bens arrendados proporcionarão à empresa arrendatária e que, de certo modo, compensarão as despesas de depreciação por parte do arrendador.<sup>36</sup>

Na mesma toada, afirma José Francisco Lopes de Miranda Leão,

Verifica-se no arrendamento mercantil uma excelente alternativa de planejamento tributário para as empresas que necessitam renovar ou atualizar seus equipamentos. Através do leasing, tornou-se possível às empresas renovar seus equipamentos mediante arrendamento e deduzir integralmente as contraprestações como despesa operacional.<sup>37</sup>

## 11.2. Incidência no Item do ISS

A Lei complementar nº 116/03, reiterou a incidência do ISS sobre o leasing (item 15.09), mantendo o entendimento sumulado do Superior Tribunal de Justiça: “O ISS incide na operação de arrendamento mercantil de coisas móveis” (Súmula 138).

<sup>36</sup> CABRAL, A. da S. Op cit. p. 185.

<sup>37</sup> LEÃO, J. F. L. de M.

Os procedimentos pioneiros que culminaram na edição da Súmula são os seguintes: "ARRENDAMENTO MERCANTIL. NATUREZA JURÍDICA. LEI Nº 6.099/74. LC 56/87. INCIDÊNCIA DO ISS".

Contrato misto, em sua origem, o leasing tornou-se, entre nós, um negócio típico, nominado e autônomo: a "locação mercantil" definida e regida pela Lei nº 6.099/74.

Não faz sentido, atualmente, a pesquisa em torno de qual contrato prepondera na formação deste novo instituto. A prática de 'arrendamento mercantil', antes de 1º de janeiro de 1988, não constituía fato gerador de ISS. A partir daquela data quando se tornou eficaz a LC 56/87, o ISS passou a incidir sobre o arrendamento mercantil (Resp n. 28.467/SP, Relator Min. Humberto de Barros. Data do julgamento: 30.08.93). Pacificou-se o entendimento jurisprudencial das 1ª e 2ª Turmas do STJ em torno da incidência do ISS nos contratos de leasing que se subordinam às regras do arrendamento mercantil.

Verifica-se que antes da mencionada Lei Complementar, predominava no Superior Tribunal de Justiça o entendimento de se constituir o leasing operação financeira, inconfundível com a locação pura e simples. Logo, o que levou aquela Corte Superior a considerar como incidente o ISS foi exatamente a dicção da LC n. 56/87, que considerou o leasing como espécie de locação.

A Constituição Federal atribui aos municípios a competência para instituir impostos sobre serviços de qualquer natureza, excetuados aqueles sujeitos à tributação pelo Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS), nos moldes do art. 155, inc. II, desde que previstos em lei complementar (art. 156, inc. III).

A Lei Maior delimitou as hipóteses de incidência de modo que nem mesmo ao legislador complementar é permitida a tributação do ISS sobre atividade ou operação que não constitua serviço. De outro vértice, a restrição dos serviços passíveis de tributação, em conformidade com o art. 110 do Código Tributário Nacional, deve ser buscada no direito privado, pois a categoria - serviço - é utilizada no texto constitucional para fixar os limites do campo de aplicação do ISS.

Sobre o tema, o Ministro José Delgado, no julgamento do Recurso Especial n. 222.246, afirmou:

O conceito constitucional de serviço tributável somente abrange:

- a) as obrigações de fazer e nenhuma outra;
- b) os serviços submetidos ao regime de direito privado não incluindo, portanto, o serviço público (porque este, além de sujeito ao regime de direito público, é imune a imposto, conforme o art. 150, VI, "a", da Constituição);
- c) que revelam conteúdo econômico, realizados em caráter negocial - o que afasta, desde logo, aqueles prestados a si mesmo, ou em regime familiar ou desinteressadamente (afetivo, caritativo, etc.);
- d) prestados sem relação de emprego - como definida pela legislação própria - excluído, pois, o trabalho efetuado em regime de subordinação (funcional ou empregatício) por não estar in comércio (Aires F. Barreto "ISS - Não incidência sobre Franquia", in Revista de Direito Tributário, Malheiros Editores, vol. n° 64, p. 216/221).

Desse modo, indubitado é que somente os serviços, que se consolidam em obrigação de fazer, e não de dar, consistente na realização de tarefas, é que podem constituir fato gerador do ISS.

Conforme já tantas vezes referido, o contrato de leasing e de locação são institutos jurídicos distintos. No entanto, guardam pontos em comum. Tanto é assim que no item 15.09 da Lista Anexa a Lei Complementar nº 116/03, qualifica o arrendamento mercantil como espécie de locação de bens móveis.

A verdade é que a previsão legal não se amolda o texto constitucional, que este elegeu como aspecto material do ISS a prestação de serviços, obrigação de fazer, e assim, apenas esta é que poderia ser passível da tributação. Em sentido contrário, a locação de bens móveis, incluindo as operações de arrendamento mercantil, em especial o leasing financeiro, sendo obrigação de dar, não pode se sujeitar à incidência do referido tributo.

### **11.3. Imposto de Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)**

Está previsto no Artigo 155, I, b, da Constituição Federal, com regulamento federal pelo Decreto-lei 406/68.

AEC 01/69 inclui na competência tributária dos Estados e do Distrito Federal previsão para instituir imposto sobre mercadorias "operações relativas à circulação de mercadorias realizadas por produtores, industriais e comerciantes, imposto que serão cumulativos e dos quais se abaterá, nos termos do disposto em lei complementar, o montante cobrado nas anteriores pelo mesmo ou por outro Estado" (artigo 23, II). Vinha, assim, esse Imposto substituir o artigo IVC- Imposto Sobre

Vendas e Consignações (CF 1934, art. 8º, I e), o qual justamente, revelava-se cumulativo, nisso incidia em cada operação de per si, ai sem o desconto das exações já incorridas nas etapas precedentes, com a só exceção da "primeira operação do pequeno produtor como tal definido na lei estadual".

Desta forma, segundo Arnaldo Rizzardo, "há no leasing uma movimentação de bens, sem transferir, pelo menos de imediato, a propriedade"<sup>38</sup>.

Para Antonio da Silva Cabral, "a lei, adotando para o leasing a forma de arrendamento, deu por terminada a discussão, podendo os municípios cobrar ISS"; prosseguia o autor, somente haveria tributação pelo ICM "na hipótese em que o arrendatário resolvesse exercer a opção de compra antes de 12 meses de uso do bem".<sup>39</sup>

O Decreto-lei 406/68, recepcionado pela nova ordem constitucional, continua a determinar que o fato gerador do ICMS na importação é a entrada da mercadoria importada do exterior. Todavia, como sobejamente demonstrado, o bem objeto do arrendamento, assim não pode ser considerado, a sua entrada no estabelecimento não decorre de ato mercantil (operação relativa à circulação de...); logo, a não incidência do ICMS se impõe, conforme decidiu o STJ. (Não incidência do ICMS nas importações de arrendamento mercantil, in Repertório IOB de Jurisprudência, verbete 7.207, março de 1994, n. 5/94)

Referente ao ICMS sobre operações de leasing o Superior Tribunal de Justiça, pela sua 1ª turma, pronuncio-se, conforme já assinalado, pela não-incidência, especialmente, em se tratando de aeronave importada, por via do contrato de arrendamento mercantil. O Acórdão é em questão é da lavra do Ministro César Asfor Rocha. Em seu corpo aborda, também a questão da incidência ISS em tal contrato. Um segundo acórdão, também explora com exatidão o assunto, trazendo o seguinte texto: "Ementa: Tributário ICMS. Arrendamento mercantil. Mercadoria importada. 1. Não é lícita a exigência de ICMS de aeronave, em face de contrato de arrendamento mercantil, celebrado no exterior. 2 Recurso provido (RESP 22.299-4/SP)".

---

<sup>38</sup> RZARDO, A. Op cit.

<sup>39</sup> CABRAL, A. da S. **Leasing: Noções, Tipos e Aspectos**. vol I. São Paulo, 1975. p.87.

## 12. CONCLUSÃO

O valor residual, um dos elementos integrantes do contrato de leasing, aparece como item não muito bem definido em nossa legislação, pois que a mesma é omissa mesmo quanto ao momento em que tal valor poderá ser exigido.

A grande polêmica acerca do tema tem um aspecto negativo, pois culmina com o grande número de ações pendentes em nosso judiciário, que já se encontra sobrecarregado com outras espécies de pendências. Nossos juristas também têm se ocupado do tema, apresentando posicionamentos, muitas vezes, divergentes. A omissão legislativa abre espaço para espécies várias de interpretações.

Em que pese opiniões contrárias, inclusive do STJ, ao meu ver o valor residual só poderá ser exigido se houver efetivamente a opção de compra, e não como garantia de não prejuízos à arrendadora. As únicas Leis que regem o leasing (nº 6.099/74 e nº 7.132/83) não instituem a obrigação do arrendatário de pagar o valor residual mesmo quando não opte pela compra do bem. Na prática, a conduta é diversa do que estabelecem as leis: os contratos de leasing costumam prever o pagamento do valor residual incondicionalmente, dispensando a opção de compra como pré-requisito de sua exigência.

Essa conduta, sendo o arrendatário adimplente, não lhe causará qualquer problema, vez que no leasing financeiro, a opção de compra, ainda que juridicamente seja evento futuro e incerto na realidade, é o objetivo do arrendatário. A discussão a respeito, portanto, apenas será válida nos casos de arrendatários inadimplentes, que assistem a reintegração de posse do bem em favor da arrendadora, e por isso não efetivam a opção de compra. Ainda não efetuando a opção de compra, caso o arrendatário já tenha antecipado o pagamento do valor residual, não irá recebê-lo de volta. Algumas arrendadoras ainda têm o costume de executar o arrendatário no valor remanescente, calculando como saldo o total das contraprestações em aberto até o momento da efetiva reintegração do bem, subtraindo-se o valor da venda do mesmo. Nessa hipótese, o valor residual já pago também deveria ser subtraído, mas não é o que as arrendadoras costumam fazer.

A prática de antecipar o pagamento do valor residual esteve preste a ser abandonada pelas arrendadoras devido o advento da Súmula 263 do STJ, que descaracterizava, o contrato de leasing, passando a relação jurídica ser de compra e

venda a prazo. Pois bem, com a revogação da Súmula acima, o pagamento antecipado do valor residual não irá ocasionar a descaracterização do leasing, pelos seguintes motivos:

Não há proibição legal expressa nesse sentido, essa prática implicará menor custo ao arrendatário, a caução legal expressa nesse sentido, essa prática implicará menor custo ao arrendatário, a caução de valor residual não é causa da extinção do contrato, e, caso se reconhecesse tal descaracterização, o leasing financeiro estaria fadado ao fim, posto que se trata de rotina das arrendadoras permitirem a antecipação do valor residual.

Ressaltemos que a antecipação do valor residual não será sinônima de opção de compra, mas será feita à título de caução. Ao final do contrato, dessa forma, caso a arrendatária não desejasse adquirir o bem, faria jus à devolução desse valor. Sabemos que a opção de compra apenas não ocorre nos casos em que há inadimplência, nesses casos, como já dito, a arrendadora deveria devolver o valor residual, ainda que não exista esse costume.

O contrato de arrendamento mercantil e o VRG, não se pode negar, trazem explícitas vantagens tanto à arrendadora como arrendatária é uma boa opção para aqueles que pretendem adquirir certos bens, mediante condições especiais. Não fosse dessa forma, o contrato não estaria tão difundido em nosso país. Ressalto, porém, que deveria a haver estruturação legal do instituto, não por via regulamentar, mas pelo processo legislativo previsto na Constituição Federal de 1988, desta forma, garantir maior segurança às arrendadoras.

O Leasing Financeiro, não se pode negar, é uma boa opção para aqueles que pretendem adquirir certos bens, mediante condições especiais. Não fosse dessa forma, o contrato não estaria tão difundido em nosso país.

### 13. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ANDRADE, J. P. **Contratos de Franquia e Leasing**. 2ª ed. São Paulo: Forense 1991.

\_\_\_\_\_. **Contratos de Franquia e Leasing**. 4ª ed. São Paulo: Forense, 2000.

AGUIAR JÚNIOR, R. R. de. **Os contratos bancários e a jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça**. Brasília – Série de Pesquisas do CEJ nº 11.

BEY, E. M. **La Symbiotique dans les Leasing ou Crédit-Bail**. Paris: Mobila, *sine date*.

BLATT, A. **Leasing: uma abordagem prática**. Rio de Janeiro: Qualitymark Editora, *s.d.*

CABRAL, A. da S. **Leasing: Noções Tipos e Aspectos**. vol. I. São Paulo: Editora Resenha Tributaria, 1975.

\_\_\_\_\_. **Leasing no Direto Brasileiro**. vol. II. São Paulo: Editora Resenha Tributaria, 1975.

COMPARATO, F. K. Contrato de Leasing. **Revista Forense**, Rio de Janeiro, nº 250, 1975.

DELGADO, J. A. **Leasing: Doutrina e Jurisprudência**. Curitiba: Juruá Editora, *s.d.*

DI AGUSTINI, C. A.. São Paulo: Editora Atlas, 1995.

DINIZ, M. H. **Tratado Teórico e Prático dos Contratos**. São Paulo: Saraiva, 1999.

FIUZA, C. **Direto Civil: Curso Completo**. Belo Horizonte: Del Rey, 2004.

GOMES, O. **Contratos**. Rio de Janeiro: Forense, 1987.

MANCUSO, R. de C. **Leasing**. 2ª Edição São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1999.

MARTINS, J. N. **Leasing: Prática forense de Direito Bancário**. São Paulo: Edipro *s.d.*

MARTINS, F. **Contratos e obrigações comerciais**. Rio de Janeiro: Forense, *s.d.*

MONTEIRO, W. de B. **Direito das Obrigações: 2ª Parte**. 23ª edição. São Paulo: Editora Saraiva, 1989.

PAES, P. R. T. **Leasing**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1993.

RESENDE, N. A. de F. **Leasing Financeiro no Código de Defesa do Consumidor**. *S.l.: s.n., s.d*

RIZZARDO, A. **Leasing - Arrendamento Mercantil no Direito Brasileiro**. São Paulo: RT, 1987.

VANTI, S. **Aspectos Controvertidos do Arrendamento Mercantil**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, *s.d.*

WALD, A. **A introdução do leasing no Brasil**. São Paulo: Revista dos Tribunais, *s.d.*

ZDANOWICZ, J. E. **Leasing e Arrendamento Mercantil: Legislação básica**. Porto Alegre: Luzzatto Editores Ltda, 1988.

ZOLA, F. **Leasing Arrendamento Mercantil**. São Paulo: IOB, 1975

## 14. ANEXOS

### **ARTIGO: Cancelada a súmula do STJ, os negócios no setor de leasing aumentaram. Leasing, risco jurídico e a redução de juros.\***

Por Ricardo Simões Russo, Antonio Carlos M. Guzman e Renato José Cury\*\*

De forma a promover um crescimento econômico estável, o Governo Federal vem há tempos estudando alternativas visando a redução da taxa de juros praticadas no mercado, com o intuito de aumentar a concessão de crédito no país. Para tanto, dentre as alternativas analisadas pelo governo, vale destacar a redução do chamado risco jurídico do crédito.

Um bom exemplo de como a redução de referido risco amplia a oferta de crédito no mercado foi o cancelamento, em agosto do ano passado, da Súmula nº 263 do Superior Tribunal de Justiça (STJ). Uma vez cancelada referida súmula, o volume de novos negócios no setor de leasing vem apresentando ótimo crescimento, segundo dados recentes de mercado.

Não obstante, a redução do risco jurídico em operações de crédito não pode apenas estar sujeita a decisões do Judiciário. Ao nosso ver, tal redução envolveria ainda uma análise de eventuais indefinições que afetam os atuais mecanismos de crédito, visando o seu aperfeiçoamento e uma melhoria das perspectivas de referidos mecanismos, dentre os quais ora destacamos o leasing.

---

\* Fonte: Artigo publicado no Jornal Valor Econômico, de 17.03.2004, Caderno Legislação & Tributos. Matéria de Março de 2004.

\*\* Ricardo Simões Russo, Antonio Carlos M. Guzman e Renato José Cury são advogados associados do Pinheiro Neto Advogados.

Praticado no país há mais de três décadas, o leasing (tanto o financeiro quanto o operacional) é uma operação financeira, através da qual a sociedade arrendadora adquire um bem por solicitação de seu cliente (arrendatário) e arrenda referido bem ao cliente por prazo determinado, mediante o pagamento de contraprestação. Findo o prazo, o cliente terá a opção de adquirir o bem, renovar o prazo contratual ou devolver o bem à instituição arrendadora.

Sob o ponto de vista do arrendatário, o leasing é vantajoso, uma vez que permite, por exemplo, que uma empresa amplie sua capacidade produtiva mediante a aquisição de um equipamento moderno e de elevado valor sem que precise realizar investimento próprio, com a possibilidade de quitar as prestações devidas com o lucro operacional obtido.

No caso do arrendador, vale notar que este permanece com a propriedade do bem arrendado até o prazo final da operação, quando então, caso o arrendatário exerça a opção de compra, a propriedade é transferida. Durante a operação, somente o direito de uso e gozo do bem são cedidos, temporariamente, ao arrendatário, mediante o pagamento de certa retribuição.

Sob o ponto de vista processual, o leasing é vantajoso, uma vez que quaisquer controvérsias quanto ao bem arrendado restringir-se-ão à sua posse direta, excluindo-se, de pronto, eventuais disputas acerca de sua propriedade. Assim sendo, no caso de inadimplemento, o arrendador tem o direito de resolver imediatamente o contrato de arrendamento mercantil e requerer judicialmente a reintegração liminar da posse do bem.

A redução do risco jurídico em operações de crédito não pode apenas estar sujeita a decisões do Judiciário

As operações de leasing são também atrativas em vista de seus aspectos fiscais. Em termos gerais, o leasing proporciona ao arrendatário uma considerável economia fiscal de seu lucro tributável, uma vez que as contraprestações pagas ao arrendador são passíveis de dedução da base de cálculo do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Ademais, notamos que as operações de leasing não encontram-se sujeitas à incidência do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF).

Não obstante a sua importância, nota-se atualmente a ausência de norma que trate especificamente do leasing. Os termos aplicáveis às operações de leasing

encontram-se, basicamente, estabelecidos por uma lei tributária de 1974 - a Lei nº 6.099 (conforme alterada) - e por normas emitidas pelo Banco Central, como a Resolução nº 2309/96.

Assim sendo, a aprovação de uma lei que trate exclusivamente do leasing, tipificando a operação, descrevendo seus termos e condições principais, listando as cláusulas contratuais básicas e, ainda, aproveitando algumas disposições das regras atualmente aplicáveis reduziria eventuais riscos da operação, impulsionando ainda mais o leasing no país.

Ademais, alguns outros aspectos podem ser analisados e incluídos em referida norma, como por exemplo: melhor conceituação do Valor Residual Garantido (VRG); caracterização mais precisa do inadimplemento do arrendatário, para fins de uma ágil reintegração de posse do bem arrendado; previsão do pagamento de depósito em garantia pelo arrendatário (como no leasing internacional), dentre outros.

Atualmente, existem no país diversas modalidades de crédito, visando o financiamento de bens e equipamentos em geral, dentre as quais destaca-se o arrendamento mercantil ou leasing. No entanto, o custo do investimento no Brasil ainda é elevado, o que é demonstrado pelas taxas de juros e pelo spread bancário verificados no presente momento.

O aperfeiçoamento das normas aplicáveis à referidas modalidades de crédito, com o intuito de diminuir os riscos inerentes ao crédito, possibilita uma maior clareza no tocante aos direitos e obrigações das partes envolvidas em operações creditícias e, ao nosso ver, permitirá uma redução nas taxas de juros praticadas no mercado, criando condições para o crescimento econômico do país.